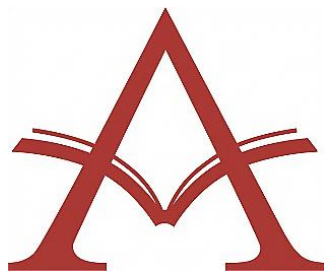


UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

**Influencia del precio de transferencia en la
planificación tributaria de la empresa Distribuidora
Surati S.A.C. Arequipa, 2017.**

PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER EN CIENCIAS

CONTABLES Y FINANCIERAS

AUTOR:

CINTHIA JANET VEGA VILLANUEVA

ASESOR:

CESAR AUGUSTO MILLAN BAZAN

LINEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ETICAS CONTABLES EN EMPRESAS

PÚBLICAS Y PRIVADAS

LIMA, PERÚ

2018

Resumen

El precio de transferencia es el importe que negocian las compañías, ya sean de dos o más, para transmitir, solo entre ellas, derechos, servicios o bienes. Este valor es importante, en el campo tributario, en el momento que las empresas que negocien el importe poseen lazo de dominio o de gestión entre sí, (empresas vinculadas) de la cual podría ayudar que la fijación del precio no se realice del mismo modo que usualmente era aplicada por empresas que no tengan estos mismos lazos. En este mentado caso, si la sujeción del importe difiere del que se hubiese formado en un comercio competitivo, libre y con cero restricciones, supone que el importe ayudará a repartir ganancia para la empresa y las demás entidades vinculadas en consecuencia podrían ser ficticio favorablemente a cualquiera de las empresas. Es decir, una compañía tendrá la potestad de enajenar a otro a precios más altos o más bajos, referente al importe que se maneja en un mercado de libre competencia, siempre y cuando el lugar en la cual una asociación sostenga la idea estratégica de crecer su valor, por lo que podría simular los intereses de cobranza de una determinada gestión tributaria.

El presente trabajo brindara información en todo lo relacionado con la ejecución de los métodos de precios de transferencia según la norma establecida en el artículo 32 de la Ley del Impuesto a la Renta y el Artículo 19-B de su Reglamento. Además, se tomarán en cuenta las directrices dadas por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), por lo tanto, cuando detallan el inicio del precio de transferencia en el Perú según se cita en el Art. 32 (A) de la Ley del Impuesto a la Renta (LIR).

Palabras clave: Fiscalidad internacional, elusión tributaria, fraude tributario

Abstract

The transfer price is the amount that companies negotiate, whether they are two or more, to transmit, only among them, rights, services or goods. This value is important, in the tax field, when the companies that negotiate the amount have a domain or management relationship with each other, (related companies) from which it could help that the pricing is not done in the same way which was usually applied by companies that do not have these same ties. In this case, if the subjection of the amount differs from that which had been formed in a competitive trade, free and with zero restrictions, it assumes that the amount will help to distribute profit for the company and the other related entities could therefore be fictitiously favorable to any of the companies. That is, a company will have the power to alienate another at higher or lower prices, referring to the amount managed in a free competition market, as long as the place in which an association supports the strategic idea of growing its value, so it could simulate the collection interest of a certain tax management.

The present work will provide information in everything related to the execution of transfer pricing methods according to the norm established in article 32 of the Income Tax Law and Article 19-B of its Regulations. In addition, the guidelines given by the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) will be taken into account, therefore, when detailing the start of the transfer price in Peru as cited in Art. 32 (A) of the Income Tax Law (LIR).

Keywords: International taxation, tax avoidance, tax fraud

Tabla de contenidos

Resumen	ii
Abstract	iii
1. Problema de la investigación.....	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.2 Planteamiento de la problemática	2
1.2.1 Problema general.....	2
1.2.2 Problemas específicos	2
1.3 Objetivos de la investigación	3
1.3.1 Objetivo general	3
1.3.2 Objetivos específicos.....	3
1.4 Justificación e importancia de la investigación.....	4
2. Marco teórico.....	7
2.1 Antecedentes	7
2.2 Bases teóricas	11
2.2.1 Precio de transferencia	11
2.2 Planificación tributaria	24
3. Conclusiones.....	
4. Recomendaciones	
5. Aporte científico del investigador	
6. Cronograma	
7. Referencias	
8. Apéndice.....	

1. Problema de la investigación

1.1 Descripción de la realidad problemática

La presente investigación titulada Influencia del Precio de Transferencia en la Planificación Tributaria de la empresa Distribuidora Surati ubicada en Arequipa; tuvo un propósito; que es determinar la relación que existe entre el precio de transferencia y la planificación tributaria de dicha empresa.

Distribuidora Surati S.A.C es un distribuidor autorizado de productos de la marca Inca Kola, Coca Cola perteneciente a la Corporación Lindley. Tiene el RUC N° 20558217805, empezó sus transacciones el 01 de junio de 2013, y de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, la SUNAT le asigna como actividad principal el código CIIU N° 4923 y como actividad secundaria el código CIIU N° 4630. Asimismo, conforme con la información obtenida de SUNAT, a la fecha Distribuidora SURATI presenta como domicilio fiscal el siguiente: Urb. Parque Industrial Calle Eduardo López de Romaña 174 – Arequipa.

Cabe anotar que la Empresa cuenta con dos establecimientos anexos (locales comerciales) en la provincia de Islay y en el distrito de Cerro Colorado, que son los siguientes: Av. Prol. Mariscal Castilla Nro. 1009 - Mollendo / Prov. de Islay; y, Vía Evitamiento Km. 6 P.J. Rio Seco - Cerro Colorado / Arequipa.

Tiene como objeto social dedicarse a la compra, venta y comercialización de bebidas no alcohólicas. Del mismo modo, la prestación de servicios de transporte de carga, descarga, estiba y desestiba de estas, por vía terrestre; y de servicios de almacenaje y depósito, custodia, administración de inventarios de estos productos. La sociedad se constituyó el 12 de abril de

2013 en la ciudad de Arequipa y se encuentra inscrita en Registros Públicos de Arequipa en la Partida Electrónica N° 11247702.

1.2 Planteamiento de la problemática

La problemática de desarrollar el precio de transferencia de la empresa Distribuidora Surati, problemas de medida, oportunismo, entre otros; además demostrare lo importante que es realizar un estudio de precio de transferencia de manera anual y realizar seguimientos con cortes trimestrales o semestrales con el fin de obtener un buen planeamiento tributario y así tributar de manera correcta a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat).

En ese sentido se optó por realizar una investigación a la empresa Distribuidora SURATI y revisar sus transacciones que mantiene con empresas vinculadas, y además verificar si ha cumplido con los reglamentos tributarios y legales vigentes aplicables a la materia.

Algunos empresarios no conocen la importancia que es realizar un planeamiento tributario y los grandes beneficios que éste le trae si se realizan las acciones y estudios para poder ejecutarlas de manera correcta; aquí le explicaremos los métodos a aplicar y lograr una correcta planificación tributaria.

1.2.1 Problema general

¿Cómo influyen los precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2017?

1.2.2 Problemas específicos

¿De qué manera influye el principio de libre competencia en el criterio de tributación de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?

¿De qué manera influyen los vínculos económicos en el control tributario de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?

¿De qué manera influye la aplicación de métodos en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?

¿De qué manera influyen los precios de mercado en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?

¿De qué manera influyen los precios pactados entre las relacionadas y la gestión tributaria de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1 Objetivo general

Explicar cómo influyen los precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2017.

1.3.2 Objetivos específicos

Explicar cómo influye el principio de libre competencia en el criterio de tributación de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017

Explicar cómo influyen los vínculos económicos en el control tributario de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017

Explicar cómo influye la aplicación de métodos en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017

Explicar cómo influyen los precios de mercado en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017

Explicar cómo influyen los precios pactados entre las relacionadas y la gestión tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017

1.4 Justificación e importancia de la investigación

Justificación Teórica:

El propósito de esta investigación es determinar influencia del precio de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., para ello nos basamos en teorías expuesta por Galán (2014) definió que:

Los precios de transferencia son de valor importante para la empresa y para los gerentes divisionales. Desde la perspectiva de la división, los precios de transferencia entre divisiones son muy importantes para la medida financiera de la actuación de la división. Asimismo, el beneficio global de la empresa también depende de los precios de transferencia. (p. 130)

Precio de transferencia es de suma importancia para todas aquellas compañías que sean vinculadas a un grupo empresarial y su a su vez tienen operaciones comerciales entre ellas. Realizar un estudio de precio de transferencia es elemental ya que así podemos verificar que los precios dados entre empresas este de acuerdo con el mercado; sin generar exceso de rentabilidad ni pérdida a las demás empresas asociadas.

Rivas (2015) menciona:

La planificación tributaria es un procedimiento que consta de varias sucesiones o hechos legítimos de la compañía, cuyo propósito es cambiar de manera competente el capital destinado por la compañía al negocio que va a realizar y con la más baja carga tributaria que sea aceptable legalmente, siempre y cuando las alternativas se encuentre dentro del ordenamiento jurídico. (p.10)

Contar con una planificación tributaria nos ayuda como guía para orientarnos en las acciones y actos, considerando las posibles implicancias tributarias que estos puedan tener, como por ejemplo la doble imposición.

Justificación práctica

La finalidad de la investigación es determinar que existe relación significativa entre precio de transferencia y planificación tributaria en la empresa Distribuidora Surati S.A.C. además cabe indicar que la empresa es un distribuidor autorizado de productos de la marca Inca Kola, Coca Cola perteneciente a la Corporación Lindley.

Distribuidora Surati S.A.C tiene el RUC N° 20558217805, inició sus operaciones el 01 de junio de 2013, y de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, la SUNAT le asigna como actividad principal el código CIU N° 4923 y como actividad secundaria el código CIU N°. Asimismo, conforme a la información obtenida de la SUNAT, a la fecha Distribuidora SURATI presenta como domicilio fiscal el siguiente: Urb. Parque Industrial Calle Eduardo López de Romaña 174 – Arequipa.

Cabe anotar que la Empresa cuenta con dos establecimientos anexos en la provincia de Ilay y en el distrito de Cerro Colorado, que son los siguientes: Av. Prol. Mariscal Castilla Nro.

1009 - Mollendo / Prov. de Islay; y, Vía Evitamiento Km. 6 P.J. Rio Seco - Cerro Colorado / Arequipa.

Tiene como objeto social dedicarse a la compra, venta y comercialización de bebidas no alcohólicas. Del mismo modo, la prestación de servicios de transporte de carga, descarga, estiba y desestiba de estas, por vía terrestre; y de servicios de almacenaje y depósito, custodia, administración de inventarios de estos productos. La sociedad se constituyó el 12 de abril de 2013 en la ciudad de Arequipa y se encuentra inscrita en Registros Públicos de Arequipa.

Justificación metodológica

La presente investigación tuvo un enfoque metodológico hipotético deductivo, el tipo de investigación fue aplicado, el nivel de investigación fue explicativo y el diseño fue experimental tal y como sostienen los autores.

Cegarra (2011) sostiene que el enfoque metodológico hipotético deductivo consiste “en dar unos supuestos sobre las probables conclusiones al problema propuesto, la cual, luego se debe de cotejar con los documentos obtenidos y verificar que toda esta información está conforme”. (p. 82)

Así también el autor Navarro (2014) sostiene que el diseño experimental es: Aquel en el que le investigador manipula por lo menos una variable independiente. Con la finalidad de que un estudio de un proyecto resulte una experiencia fiable, se requiere utilizar variables independientes, se puede aplicar una o más, siempre y cuando se realicen selecciones al azar a de los socios integrantes. (p. 224)

2. Marco teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Internacionales

Calderón (2015), publica la tesis titulada: *Precios de transferencia como una herramienta gerencial en una empresa comercial*, tesis pregrado, en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, tipo de investigación fue básico, diseño no experimental; en sus conclusiones indica: El estudio de precios de transferencia demuestra en consecuencia a la empresa “EDF”, en el año 2013 cumplió con el principio de plena competencia, ya que tiene como rentabilidad operacional 7,37% y está dentro del rango intercuartil con sus empresas comparables.

Pérez y Cotapos (2014), publica la tesis titulada: *Métodos residuales de precios de transferencia y su aplicación bajo el artículo 41E de la Ley de la Renta*, tesis posgrado, en la Universidad de Chile, tipo de investigación fue aplicativo, diseño experimental; en su conclusión indica que: El volumen de las transacciones realizadas fuera del país y la vehemencia con las que se viene realizando entre entidades filiadas, induce a que se decida el precio con el que se debe de manejar estas transacciones en un entorno notable de la tributación nacional e internacional. Chile, mucho antes del ingreso del artículo 41 E de la Ley de Renta, no conocía, según los comentarios de este autor, un procedimiento bien determinado y con una base eficiente que nos sirva de sustento para las leyes internacionales. Cuando la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OECD en su sigla en inglés) ingresó a Perú, ocasiono que nuestros formatos metodológicos logren una mejor validez en las Guías de Precios de Transferencia por lo que ayudaron como cimiento para el establecimiento y origen e implementación del artículo citado.

Gómez (2014), publica la tesis titulada: *Precios de transferencia - reestructuración de negocios en Chile*, tesis posgrado, en la Universidad de Chile, tipo de investigación fue básico, diseño no experimental; en sus conclusiones indica: mejorar las indiferencias entre las autoridades fiscales y los contribuyentes, mayormente las diferencias son ocasionadas por las autoridades fiscales ya que mayormente aducen razones económicas de transacciones donde el contribuyente debe de realizar varios cambios ya que no estuvieron bien sustentados; por ende el contribuyente debe de realizar un nuevo formato de funciones, activos y riesgos del Grupo Multinacional, ocasionando que el contribuyente realice procedimientos tediosos y de costos muy altos con el fin de llegar a los importes detectados por las autoridades fiscales; donde la mayoría de ellas fueron detectadas por fiscalizaciones en temas de precios de transferencia.

2.1.2 Nacionales

Catacora (2016), publica la tesis titulada: *Aplicación de los precios de transferencia entre empresas vinculadas y su incidencia en la determinación del impuesto a la renta caso: Transportes Kala S.A.C. Arequipa-2015*, tesis pregrado, en la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Perú, tipo de descriptivo, diseño no experimental; en sus conclusiones indica: De acuerdo el resultado de la encuesta, método que fue adaptado a la compañía en mención, el 50% de una muestra de 30 encuestados del área contable, no conoce la diligencia de las normas de precios de transferencias, reguladas en la R.S. 175-2013/SUNAT norma que establece la vigencia de poder aplicar los precios de transferencia, cuya conclusión manifiesta que la empresa realiza de manera incorrecta los precios de transferencias, a través de las operaciones comerciales realizadas entre sus compañías asociadas, diferencias obtenidas por desconocimiento y/o falta de experiencia del área contable, ocasionando desaciertos en el pacto de los precios realizados entre éstos, obteniendo como resultado en el periodo 2015 benevolencia a favor del fisco del Impuesto a la Renta.

Velesvilla (2016), publica la tesis titulada: *Los ajustes de precios de transferencia en operaciones gratuitas con no domiciliados*, tesis posgrado, en la Universidad de Lima, Perú, tipo de investigación fue básico, diseño no experimental; en sus conclusiones será notable examinar los efectos de una renta imputada d exterminada de las operaciones gratuitas dadas por sujetos no domiciliados en diligencia de los ajustes de la norma de precios de transferencia, teniendo en cuenta que esta imputación que se ha valido de una simulación jurídica, estaría dañando la capacidad contributiva del sujeto domiciliado hasta que no se evalúe si existe un hecho imponible que se pueda ver concretado en la generación de una renta.

Pachas (2016), publica la tesis titulada: *El planeamiento tributario como instrumento de gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte Terrestre de carga de Lima Metropolitana del 2014*, tesis pregrado, Universidad San Martin de Porres, Perú, tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental; cuya conclusión es La empresa de Transporte y Negociaciones Sr. De Quinuapata SAC no cumple con las obligaciones tributarias de manera oportuna y puntual, arriesgando el valor financieros por recurrir a otras compañías para cumplir dichos compromisos. Asimismo, expresan que no hay un reglamento empresarial donde indique su visión, misión y objetivos que la empresa espera llegar en términos de utilidad, lo cual se ha traducido en la falta de capacidad para transformar fácilmente en dinero efectivo, sobre apalancamiento y los gastos por multas tributarias

Chávez y Chávez (2016), publica la tesis titulada: *Propuesta de un planeamiento tributario como herramienta para prevenir futuras contingencias tributarias de la empresa “Corporación Agrícola La Quinta S.A.C” en la ciudad de Trujillo – Huanchaco – Periodo 2015*, tesis pregrado, Universidad Privada Leonardo Da Vinci, Trujillo, tipo de investigación fue aplicada, diseño no experimental; concluyó que el planeamiento tributario influye de

manera provechosa y sobre todo ayuda a prevenir posteriores imprevistos que pudiese tener la empresa Corporación Agrícola La Quinta S.A.C., gracias a esta investigación se detectó eventos de omisión y vulneración ya que no contaban con un planeamiento tributario, lo cual ocasiono altos pagos de multas e intereses.

Chiclote y Salinas (2015), publica la tesis titulada: *El Efecto de la adecuada Aplicación de los Precios de Transferencia en el cálculo del impuesto a la renta empresarial de la empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. de la Ciudad de Trujillo al año 2015*, tesis pregrado, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú tipo de investigación fue básico aplicativo, diseño experimental; en sus conclusiones indica: En el Perú de acuerdo a la legislación de precios de transferencia, concluyó que en el Perú tenemos la norma desde el año 2001, cuya vigencia inicia 5 años posteriores, es decir desde el 2006, la cual su inicio fue en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde apareció en la Ley del Impuesto a la Renta N° 27356 por primera vez y luego en el Decreto Legislativo N°945, Decreto Supremo 190-2005-EF y R.S. 175-2013/SUNAT de la cual su cuidado es vigente hasta la actualidad, del mismo modo, se concluyó: las normas nos ayudan a prevenir la evasión tributaria y la excesiva alza del valor a los precios de los bienes y/o prestación de servicios, debido a que la meta principal es obtener y aplicar los precios a valores de mercado.

Fiestas (2015), publica la tesis titulada: *Implicancias tributarias en la aplicación de la NIC 2 inventarios en los precios de transferencia en el Perú e partir del 1 de Enero de 2013*, tesis posgrado, en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Perú, tipo de investigación fue aplicado, diseño experimental; en sus conclusiones indica: que el costo de ventas que se refleja en el libro kardex se determinó al momento de revisar el inventario y verificar que hubo salidas por las enajenaciones y por ende se debe de considerar en el Estado de Resultado

Integral del Periodo; en éste estado se señala el costo de ventas obtenido al cierre del periodo tributario, además también se está tomando en cuenta otros costos también señalados el párrafo 10 de la NIC 2.

Silva (2014), publica la tesis titulada : *Estrategias de planificación tributaria y su incidencia en las empresas utilizadoras de servicios no domiciliados en el distrito de San Isidro, provincia de Lima, 2014*, tesis pregrado, Universidad Nacional de Trujillo, tipo de investigación fue aplicada, diseño descriptivo; en su conclusión estableció el suceso positivo de las tácticas empleadas en el llevado de la planificación tributaria por las entidades que utilizan prestaciones de sujetos no domiciliados que residen en el distrito de San Isidro, evaluando la baja del valor impositivo al realizar contrataciones de servicios con no domiciliados, es de enorme apoyo el realizar tácticas de planificar los tributos, la cual podemos visualizarlas en las vigentes normas y que nos podrán ayudar en tener una eficaz planificación y bajar de manera significativa los impuestos de manera general.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Precio de transferencia

2.2.1.1. Concepto

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Es aquel precio donde las empresas pactan para luego realizar transferencias de bienes o por prestación servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico. Dado que las compañías que guardan vinculación económica entre sí, no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan operaciones comerciales con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de pactar costos competitivos a los servicios que se presten o bienes que transfieren), éstas podrían asignar a sus

operaciones precios distorsionados con relación al mercado, lo que podría tener un efecto adverso en la evaluación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas. (p. 15)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) el desarrollo de la globalización y el consecuente incremento del comercio exterior (sobre todo entre empresas multinacionales), determinaron que en los últimos años diversos gobiernos latinoamericanos aprueben e incorporen en sus legislaciones normas relativas a los precios de transferencia entre empresas vinculadas económicamente, para evitar que la recaudación fiscal se vea perjudicada. (p. 15)

Hernández y Justo (2010) Los precios de transferencia son aquellos valores que se pactan para realizar negociaciones mundiales ya sea a través de personas o empresas filiadadas o asociadas fiscalmente. El precio de transferencia, respecto al área del marketing empresarial es el valor que negocian entre dos o más compañías que corresponden a un gran equipo de empresas o puede ser a una misma persona. A través de este importe pactado las empresas pueden trasladar bienes, servicios, etc. Inter empresarial. Cabe señalar, que las empresas pueden enajenar a la otra a un importe distinto al cotizado en el mercado, inferior o superior al importe pactado. Eso quiere decir que el precio de transferencia necesariamente no aplica las normas de una economía de mercado, es decir no siempre se gradúa por la oferta y la demanda. (pp.51-52)

Hernández y Justo (2010) El origen de las operaciones se da cuando se pactan los importes para realizar las transacciones entre las distintas compañías que pertenezcan, además el precio se acuerda en condiciones normales y de manera independiente, o lo que es lo mismo, según el calibre de mercado. Además este principio es asignado por las administraciones tributarias ya que tienen el derecho de poder modificar los precios que se transfieren y en cuanto dilatan al momento de realizar las operaciones. Las reglas de

precios de transferencia evitan que las compañías vinculadas o relacionadas maniobren los precios a bajo costo la cual intercambien o transfieran bienes o servicios, de tal forma que estos puedan subir sus costos o deducciones, o también bajen sus ingresos subordinados a tributar. (pp.51-52)

2.2.1.2. Partes vinculadas

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) existe un contrato donde las empresas acordaron la colaboración empresarial y el llevado de una contabilidad independiente, en las cuales ese contrato ya está reflejando el vínculo pactado entre ellas, de manera directa o indirectamente por medio de otro, y que sea más de 30% en el capital del contrato. (pp. 17-21)

2.2.1.3. Principio Arm's Length de la OCDE

Astudillo y Mancilla (2011) Las entidades multinacionales examinan sus transacciones internas y las comparan con transacciones que realizaron con terceros. “Examinan dos o más bienes (tangibles o intangibles), servicios o empresas parecidas cuyo fin sea descubrir vinculaciones y similitudes” ayudan a las partes relacionadas comparar el precio de transferencia pactado con transacciones no controladas (externos). (pp. 88)

IMCP (2008) De esta manera podemos determinar el precio o ajustar las diferencias que puedan modificar al precio. El Principio del «Arm's Length» es aceptado internacionalmente por los miembros de la OCDE; la base del principio consiste en entender las fuerzas económicas de cada operación comercial que se realice. El contribuyente es responsable de guardar en su contabilidad los documentos probatorios que haya sido aplicado para definir los ingresos, compras y gastos importantes a las operaciones aplicadas con partes vinculadas que vivan fuera del país, con la que sustente que se realizaron de acuerdo a los precios o montos de prestación de servicios que se hubieran realizado con otros, es decir, transacciones que fueron comparables a precio de mercado. El propósito es acertar

la lógica de la transacción con respecto a las operaciones que realizan las partes vinculadas. Al mismo tiempo se revisa el tipo de activo que cada una de las partes relacionadas aporta a las transacciones, además de verificar los riesgos asumidos en congruencia con los activos utilizados en la transacción. (pp.73-81)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Las regulaciones de precios de transferencia, casi de manera multinacional, se sustentan sobre la base de un principio fundamental conocido como el “Arm’s Length Principle” (según decreto Supremo N° 045–2001–EF. “principio de libre competencia”). En términos generales, se entiende que los precios de las transacciones entre entidades relacionadas deben corresponder a los precios previamente pactados en las transacciones comparables entre sujetos no vinculados. Es decir, consiste en comparar los resultados de la operación realizada entre empresas vinculadas con los que se obtendrían entre empresas independientes en operaciones parecidas, a fin de obtener lo que se conoce como el valor de libre competencia, mundialmente conocido como el “Arm’s Length Value”. (pp. 21-22)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) El precio pactado en la transacción controlada es diferente de manera sustancial según lo acordado en las transacciones no controladas comparadas, se debe de realizar un ajuste en el precio pactado entre empresas relacionadas, de tal manera que éste refleje el valor de libre competencia, es decir, aquel que posiblemente hubiere prevalecido tratándose de operaciones comparables entre empresas no vinculadas o domiciliadas en paraíso fiscal. (pp. 21-22)

2.2.1.4. Incorporación del principio de libre competencia en su legislación interna

Boletín de la OCDE, Parry (2011) El plano teórico, los países en desarrollo y en transición y los países de la OCDE se enfrentan primordialmente al mismo desafío en el desarrollo de legislación en materia de precios de transferencia: el cuidado de su base imponible tributaria

sin ocasionar doble imposición o inseguridad jurídica que puedan impedir la inversión extranjera directa y el comercio internacional. La aplicación de legislación en materia de precios de transferencia que se añada el principio de libre competencia puede contribuir a lograr este doble objetivo.

2.2.1.5. Rango Arm's Length

Hurtado (2011), Ya que la aplicación de los métodos de precios de transferencia no es una ciencia, la ejecución de la normativa contenida en las Directrices puede originar un rango de valores, todos los cuales pueden ser igualmente confiables (conforme a los factores de comparabilidad antes explicados). La regla general consiste en que, si los valores cobrados entre partes vinculadas se encuentran dentro del rango pactado usando como base los comparables aplicados por la autoridad tributaria, no debería realizarse ningún ajuste.

2.2.1.6. Precios de transferencia en impuestos

Hernández y Justo (2010) En la Administración Tributaria, los precios de transferencia son empleados para determinar los usufructos subordinados a tributación de grupos empresariales que, por su naturaleza internacional (importador, exportador, transnacional) tienen segmentación en varios países. Si todos los desembolsos del grupo partieran de un país que tiene una impuesto fiscal o ésta es alta y la enajenación se produce en otro que no tiene imposición o que tiene un menor impuesto fiscal el beneficio que obtendrá no pagará impuestos o se ingresará una baja cantidad de la debida.

Hernández y Justo (2010) El cimiento de este conjunto de métodos es el llamado “Principio de Plena Competencia”, en esencia busca establecer cuál hubiera sido el precio de la transacción o los márgenes logrados por las partes si todas sus operaciones se hubieran ejecutado dentro de un mercado competitivo, esto es, como si la transacción se hubiesen

ejecutado con o entre partes libres. Así, de este modo, se busca revocar el resultado de las llamadas “transacciones controladas”, que son aquellas aplicadas entre entidades de un mismo grupo y que, de tal manera que, por lo común no tendrán un precio igual al que tendría esa misma operación si se hubiese hecho con una parte independiente o en el comercio libre.

Hernández y Justo (2010) Las resoluciones acerca de los temas que contienen los fundamentos expresados por la OCDE, se imponen a las compañías a elegir en medio de seis tipos diversos de determinar el desempeño del “Principio de Plena Competencia” para fines tributarios. Para ello se emplea como precedente los precios o márgenes comunes de transacciones comparables a nivel mundial. De comprobarse que las operaciones no se efectuaron a precios objetivos, la compañía deberá adecuar al alza su base tributaria y pagar en consecuencia el impuesto adicional, como si la operación hubiera contado con los precios o márgenes que resultarían en una operación semejante efectuada entre partes independientes. Las normativas internas fundamentales en esta materia se albergan en el artículo 16 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS) con normativas que tienen correspondencia en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (LIRPF), artículo 41 y en el Texto Refundido del Impuesto sobre la Renta de no Residentes (LIRNR), artículos 18 y 24. Existe un reglamento de naturaleza multilateral acoplable en el entorno de los países de la Unión Europea, de especial trascendencia en materia de ajustes de precios de transferencia entre empresas relacionadas fiscalmente que garantiza el ajuste correlativo es decir, la supresión de la doble imposición en el caso de que un Estado realice un ajuste en temas de precios de transferencia (Convenio 90/436/CEE, 23 de julio de 1990)

2.2.1.7. *Análisis transaccional*

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) De acuerdo a lo señalado en el artículo 112° del capítulo XIX sobre Precios de Transferencia del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta (incorporado por Decreto Supremo N° 190 -2005 - EF emitido con fecha 31 de diciembre del 2005), el señalamiento del valor de mercado se efectuará transacción por transacción cuando corresponda, conforme al método que surja más apropiado, salvo en los casos en lo que las transacciones independientes se encuentren estrechamente relacionadas o se trate de operaciones continuadas en las que no se puede realizar evaluación independiente de cada transacción, en tal caso la evaluación de las transacciones se efectúa de manera conjunta empleando un mismo método. (p. 22)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) En esos casos en que múltiples transacciones hayan sido contratadas de manera integrada corresponderá realizar una evaluación independiente de las mismas con el objetivo de determinar independiente el valor de mercado para elemento, para luego definir si el valor de la transacción de manera integrada, sería el que hubiesen acordado partes independientes. (p. 22)

2.2.1.8. *Vinculación fiscal*

Hernández y Justo (2010) Sujetos pasivos de la política de precio de transferencia: Los contribuyentes sujetos al Impuesto sobre Sociedades que efectúen transacciones con partes asociadas están forzados a efectos de la LIS a definir ingresos, gastos y deducciones empleando la metodología de precios de transferencia.

Partes vinculadas y no vinculadas: Hernández y Justo (2010) en la LIS es semejante con los términos empleados por la Guía de Precios de Transferencia de la OCDE a estos resultados, se comprenderá por parte vinculada la compañía que intervenga directa o

indirectamente en la dirección, control o capital de otra compañía, o cuando la misma persona intervenga directa o indirectamente en la dirección, control o capital de ambas empresas.

2.2.1.9. Tratamiento tributario aplicable a los precios de transferencia en el Perú

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) El Artículo 32° de la Ley del Impuesto a la Renta señala que, en los temas de ventas, aportes de bienes y demás traspasos de propiedad a cualquier título, como también prestación de servicios y cualquier otro tipo de operaciones, el valor indicado a los bienes, servicios y demás prestaciones, para finalidades del impuesto, será el de mercado. Si el valor fijado difiere del de mercado, sea por sobre valuación o subvaluación, la SUNAT comenzará a ajustarlo, tanto para el adquiriente como para el transferente.

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Para los efectos del Impuesto, la Ley del Impuesto a la Renta considera valor de mercado en operaciones controladas al valor que resulta en transacciones que la empresa efectúa con terceros no filiados en condiciones iguales o similares, o en su defecto se tomará el valor que se obtenga en una operación entre sujetos no vinculados en condiciones iguales o similares. Adicionalmente, la Administración Tributaria podrá aplicar la técnica de valoración que sea más apropiado para mostrar la realidad económica de la transacción.

2.2.1.10. Ámbito de aplicación y obligatoriedad

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) indican que conforme a lo establecido en el Artículo 32° - A de la Ley del Impuesto a la Renta, los aportantes sujetos al ámbito de aplicación de la norma de Precio de Transferencia tienen que presentar anualmente una declaración jurada informativa de las operaciones que efectúen con partes filiadas o con sujetos residentes en zonas o países de baja o nula imposición, en la forma, plazo y condiciones que determine la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Cabe precisar que el artículo 32° -

Ha, está sujeto a modificación de acuerdo con las Resoluciones que la Superintendencia publique. (pp. 15-17)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Se publicó la más reciente Resolución de la Superintendencia (N° 175 – 2013 – SUNAT en mayo 30 de 2013), y que entró en vigencia el 01 de junio del mismo año, que modificó la Resolución de Superintendencia N° 167 – 2006 – SUNAT que se encontraba en vigencia. Esta última Resolución establece que los aportantes, que, conforme con la Ley, posean el requisito de residente del país en el que entregan la Declaración Jurada Anual Informativa en el momento en el que corresponde declarar el periodo tributario: i) Efectúen transacciones cuyos importes no rebasen los doscientos mil y 00/100 soles (S/. 200,000.00); y/o, ii) Traspasen los capitales a todos los entes vinculados y/o desde, hacia o a través de los territorios o países de baja o nula imposición, y que su valuación en el mercado sea menor al costo computable. (pp. 15-17)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Asimismo, se delineó dos condiciones de obligatoriedad para la presentación del Estudio Técnico de Precios de Transferencia cuando en el ejercicio gravable se dé lo siguiente: i) Los ingresos devengados sobrepasen los seis millones de soles (S/. 6, 000,000) y el monto de transacciones con vinculadas sobrepase un millón de soles (S/. 1, 000,000); y/o ii) Traspasen bienes a sus partes asociadas y/o desde, hacia o través de países o territorios de mínima o nula imposición, de lo cual el valor de mercado sea menor a su costo computable. (pp. 15-17)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Del mismo modo según lo dispuesto en el artículo 4° - A los aportantes que hayan cumplido con las condiciones anteriores deberán entregar el Estudio Técnico de Precios de Transferencia en files informáticos de

Formato de Documento Portable (PDF), esto adosado con la Declaración Jurada Anual Informativa de Precios de Transferencia, y para ello se debe adjuntar mencionados registros al PDT Precios de Transferencia – Formulario Virtual N° 3560. (pp. 15-17)

2.2.1.11. Metodología del cálculo según directrices de la OCDE

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Las directrices de la OCDE señalan que la forma adecuada para medir los efectos de una transacción entre compañías asociadas es aquella que brinde la dimensión de mayor fiabilidad y que muestre la verdad económica de la transacción. (pp. 23-26)

Los más importantes factores que establecen la fiabilidad son:

- i). El grado de similitud entre las compañías asociadas y transacciones o compañías comparables y, ii). El grado de la comunicación y la veracidad de los supuestos aplicados en el análisis. (pp. 23-26)

Entre estos métodos se encuentran los siguientes:

- i). Métodos tradicionales las cuales son: Método de precio comparable no controlado, método de precio de reventa, método de costo incrementado y ii). Métodos basados en utilidades: método de partición de beneficios o utilidades, método de margen neto de la transacción. (pp. 23-26)

2.2.1.12. Metodología del cálculo según la legislación peruana

Método de precio comparable no controlado: Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) El origen principal de este método se basa en confrontar los precios aplicados a las transacciones estudiadas con aquellos que normalmente se asignan en transacciones comparables. (pp. 23-26)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Por lo seguido de este método, en caso de ser aplicado, es el que tiene superior ajuste al criterio de mercado. En la práctica, este método es sumamente difícil de aplicar ya que las diferencias del servicio entre transacciones realizadas y la complejidad de la operación puede causar distorsiones significativas. (pp. 23-26)

Método de precio de reventa: Según el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, este método radica en establecer el precio de mercado por compra de bienes y prestaciones de servicios en los que cae un adquiriente con relación a su parte asociada, que posteriormente son tomados como objeto de re enajenación de una de las partes que sea independiente, aumentando de esta forma el precio de re enajenación determinado por el adquiriente por el rendimiento que proviene de bajar, de la unidad, el margen de ganancia bruta que normalmente logra el nombrado adquiriente en operaciones similares con partes independientes o en el margen que normalmente se logra en operaciones similares entre negociadores independientes. (pp. 23-26)

Método de costo incrementado: Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) indican que de acuerdo a lo señalado en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, este método radica en establecer el precio de mercado por compra de bienes y prestación de servicios que un proveedor intercambia a su vinculada, aumentando el costo dado por tal proveedor, por el rendimiento que se origina de sumar a la unidad el margen de costo aumentado que normalmente logra ese proveedor en operaciones similares con pares independientes o en el margen que habitualmente se obtiene en transacciones comparables entre terceros independientes. (pp. 23-26)

El límite del costo aumentado se calculará dividiendo la ganancia bruta entre el costo de ventas.

Método de partición de utilidades: Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) señalan que este método radica en establecer el precio de mercado por compra de bienes y

prestación servicios a través de la diversificación del rendimiento global, que nace de la suma de resultados parciales logradas en cada una de las operaciones entre partes asociadas en la simetría que hubiese sido diversificado con o entre partes independientes, teniendo en cuenta, entre otros, la enajenación, gastos, costos, riesgos atribuidos, activos comprometidos y las funciones realizadas por las partes vinculadas. (pp. 23-26)

Método residual de partición de utilidades: Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) señalan que este método consiste en determinar el valor de mercado por bienes y servicios de acuerdo a la metodología utilizada en el Método de Partición de Utilidades, pero distribuyendo la utilidad global de la siguiente forma:

Se determinará la utilidad mínima que corresponda a cada parte vinculada, mediante la aplicación de cualquiera de los otros métodos definidos en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, sin tomar en cuenta la utilización de intangibles significativos. (pp. 23-26)

Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) indica que se determinará la utilidad residual disminuyendo la utilidad mínima de la utilidad global. La utilidad residual será distribuida entre las partes vinculadas, tomando en cuenta, entre otros elementos, los intangibles significativos utilizados por cada uno de ellos, en la proporción que hubiera sido distribuida con o entre partes independientes. (pp. 23-26)

Este método concilia con transacciones difíciles a las anteriores, en las que por otra parte se comprueba la presencia de intangibles importantes y significativos empleados por las partes. (pp. 23-26)

Método del margen neto transaccional: Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) indica que este método se define en el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta como la manera de establecer el rendimiento que hubiesen logrado partes independientes en

transacciones similares, teniendo en cuenta factores de utilidades basados en variables, tales como activos, ventas, gastos, costos, flujos de efectivo, entre otros. (pp. 23-26)

2.2.1.13. *Análisis comparativo*

Hurtado (2011), Para elaborar un adecuado análisis equiparable deben considerarse los importantes factores que pueden influir el valor, recalcando dentro de ellos, los siguientes:

- a) Hurtado (2011), La particularidad de los bienes y servicios. Hurtado (2011) señala las desigualdad que puedan nacer respecto de las peculiaridad de los bienes y servicios, tales como particularidades físicas de los bienes, calidad y volumen de enajenación, entre otros, generan desigualdades en sus valores en economías de mercado. A pesar de ello, dichas desigualdades son más importantes cuando se emplean métodos de precio de transferencia que cotejan precios de operaciones controladas con operaciones independientes.
- b) Hurtado (2011), Las representaciones efectuadas por las partes. Hurtado (2011) señala que las indemnizaciones económicas que las partes reciben normalmente relucen las labores realizadas por una empresa (e.g. diseño, manufactura, ensamblaje, compraventa, investigación, publicidad, etc.), la cual se debe de tomar las debidas consideraciones a los activos y riesgos obtenidos, cada vez que, por norma general, una superior exposición de activos y riegos lleva consigo una mayor posibilidad de retorno.
- c) Los términos contractuales de la operación. Hurtado (2011) señala que este factor abarca el establecimiento así como las responsabilidades, peligros y beneficios se dividen entre las partes³⁹. En atención a lo anterior, si las vínculos contractuales entre compañías asociadas son comercialmente lógico, dichos términos deberían ser aceptados y respetados por la autoridad.

- d) Los posibles eventos económicos que dañan la transacción. Hurtado (2011) señala que debe darse una especial consideración, entre otros, a la ubicación geográfica del mercado; al tamaño de este; al nivel de competencia existente en el mercado, poder de compra, costos de producción, y otros de similar índole.
- e) Las tácticas de negocios. Hurtado (2011) da un ejemplo, una estrategia / idea de penetración de mercado puede justificar una baja provisional de precios a una parte vinculada para aumentar una participación en el mercado, sin embargo, la compañía debe probar que una parte independiente hubiese adquirido una estrategia semejante y que la baja de precios solo se usa por un período de tiempo adecuado.

Finalmente, Hurtado (2011) señala que es notable indicar que, si existen desigualdades entre las operaciones controladas y las independientes que dañen significativamente el establecimiento del precio, deben aplicarse ajustes que admitan reconocer las desigualdades de forma tal de favorecer la veracidad del resultado.

2.2.2 Planificación tributaria

2.2.2.1. Concepto

Vergara (2016) La planificación tributaria es un medio, formado por actuaciones permitidas del aportante, sistémico y preciso, en virtud del cual se selecciona equitativamente la alternativa legal tributaria que origine un considerable ahorro impositivo o una considerable rentabilidad financiero fiscal.

Vergara (2013) la “Planificación Tributaria es un medio conformado por acciones legales del aportante, sistémico y metódico, en virtud del cual se selecciona equitativamente la alternativa legal tributaria que origine un considerable ahorro impositivo o una considerable rentabilidad financiero fiscal”

Villanueva (2013), el planeamiento tributario radica en la conjunción de opciones legales a las que puede recurrir un aportante o apoderado durante uno o varios periodos tributarios con el fin de calcular y abonar el impuesto que rigurosamente debe pagarse a favor del Estado, contemplando la apropiada aplicación de las normativas vigentes.

En expresión de Saavedra Rodríguez, el planeamiento tributario “explora reservas tributarias admitidas por la legislación tributaria, configurando los negocios de tal forma que el elemento impositivo, si bien es ineludible, no colisione en tal forma que se vuelva inviable sus operaciones”

Álvarez, Ballesteros y Fimbres, planeación fiscal es de gran importancia para los sujetos de la relación tributaria, por otra parte, el sujeto pasivo explora diseñar tácticas en el desarrollo de sus operaciones para mejorar los costos fiscales de sus transacciones, debido a que es una labor legal al aceptar la Constitución escoger la figura jurídica que sea conveniente a sus intereses siempre y cuando sea legal. Del mismo modo las leyes en ocasiones exhiben una defectuosa formulación lingüística generando errores de transcripción, omisión, exclusión, denominadas también lagunas de Ley, por tal motivo se emplearan los métodos de interpretación jurídica, obteniendo beneficios primordialmente con el método de interpretación a Contrario Sensum, el cual inicia del principio de que en materia fiscal lo que no está explícitamente contraindicado está consentido.

2.2.2.2. Naturaleza jurídica

La planificación tributaria según Álvarez, Ballesteros y Fimbres está conformado sólo por actividades legales del aportante, de tal forma que no concibe actividades fraudulentas, que tengan como fin eludir o evadir los intereses fiscales. (pp. 2-3)

2.2.2.3. Denominación

Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres, Planificación tributaria es economía de opción Ingeniería tributaria. (pp. 2-3)

2.2.2.4. Características Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres, las características son: Proceso constituido por actuaciones lícitas, metódicas, sistémicas, interdisciplinarias, estratégicas y tácticas, conlleva elección razonable de opciones y advierte astucia o ingenio. (pp. 2-3)

2.2.2.5. Elementos

Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres son: Sujeto, objeto, finalidad, causa, proceso, procedimiento, instrumentos, trabajo interdisciplinario, método y estrategias. (pp. 2-3)

2.2.2.6. Estrategias y tácticas

Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres las estrategias están vinculada con los fines generales de la planificación y tácticas son las maneras de concretar las estrategias. (pp. 2-3)

2.2.2.7. Instrumentos

Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres ha instrumentos Jurídicos: Grado normativo, incongruencias normativas, normas de interpretación de las leyes, integración normativa; Contables: Partida doble, método contable, normas contables internacionales, investigación y tasación activos, pasivos, ingresos y gastos; Financieros: Importancia del dinero en el tiempo, organización financiera, apalancamiento financiero, etc.; Matemáticos o de ingeniería: Beneficio-Costos, VAN, TIR, Tipo Impositivo, EVA, Opciones Reales, Programación Lineal. (pp. 2-3)

2.2.2.8. Límites de la planificación tributaria

Según Álvarez, Ballesteros y Fimbres se tiene márgenes subjetivos: desfalco de ley, atropello de derecho, evasión y elusión tributaria; márgenes objetivos: acciones anti elusión y acciones anti evasión; elusión tributaria es una acción dolosa (ilícito civil), porque luego de la Ley 19.506 está confinado, ya que se otorga facultades al SII para rechazarla, motivo por la cual no es semejante a planificación tributaria. (pp. 2-3)

Definición de términos básicos

Activo: Recurso, bienes y otros derechos verificados económicamente por la compañía, derivados de sucesos anteriores, cuya expectativa es que la empresa logre beneficios o rentabilidad económica en el futuro. (Bravo y García, p. p. 17-19)

Economía: Indaga cómo se comportan los diversos mercados financieros, esto incluye los precios de las acciones y los tipos de interés. Asimismo añade que valida los periodos de la economía (tanto en la inflación y el desempleo se evalúa las subidas y bajadas) conjuntamente con las normativas que sea necesario para regularlos. La economía evalúa la progresión que van presentando los países que se encuentran en vías de desarrollo y plantea formas de alentar que de forma eficaz se empleen los recursos. (Samuelson y Nordhaus, 2010, p.4)

Elusión tributaria: Es la forma de actuar del aportante con la que busca esquivar que le sea asignado la normativa tributaria, con lo cual pueda obtener una superioridad de sus patrimonios y/o económicas, todo esto por medio de disminuir la carga tributaria que cuya circunstancia no se realizaría de no ser efectuado ciertos activos jurídicos o método contractual. (Saavedra)

Empresas Vinculadas: La OCDE define, a su vez, el término "empresas vinculadas " son aquellas en donde la empresa colabora en la gestión, patrimonio o control de la otra de manera indirecta o directamente o donde unos mismos entes participan en la gestión, patrimonio o control de ambas empresas de manera indirecta y directamente.

Evaluación Financiera: La Evaluación Financiera es la que se encarga de estudiar de una forma analítica los datos financiero - económico de cada uno de los proyectos y de esta forma contrastar con los entornos financieros, sociales y económicos. De esta manera evalúa e incluye todos los factores que puedan generar un riesgo en las diversas etapas del proyecto y así tener las posibilidades de ejecutar las proyecciones de los flujos de efectivo del mismo. (Ramón, 2011)

Fiscalidad Internacional: En la contemplación Internacional del derecho financiero también podemos apreciar una perspectiva no tributaria y una tributaria. Pongamos en ejemplo la materia presupuestaria de las organizaciones internacionales, especialmente de la UE (Unión Europea). Con todo esto, se da a entender que todo lo que pueda acontecer en el plano interno, esto también se puede repetir en el plano internacional, siendo necesario un mayor cantidad de sobre estudios tributarios que sobre la de estudios de derecho no tributarios. Sin embargo con todo esto no quiere decir que esta última no deba de ser considerada esa perspectiva no tributaria. (López, 2010, p. 15)

Operaciones Vinculadas: Son todas aquellas acciones que se efectúan entre personas jurídicas o físicas que entre ellas presentan cierto grado de vinculación, debiéndose a que puedan integrar el mismo grupo empresarial, tienen accionistas en común, comparten uno o varios administradores o existen relaciones familiares de primer o segundo grado entre los entes que efectúan la operación. (Ramón, 2016).

Oferta: Acoplamiento de productos, prestación de servicios, información o experiencias que se propone en un mercado para saciar una necesidad o deseo. (Philip, et al, p. 7)

Pasivos: Responsabilidades actuales originadas como consecuencia de eventos anteriores, para cuyo cese, la compañía espera despojarse de bienes que puedan generar beneficios o utilidades económicas en la posteridad. A tales efectos, se entienden incorporadas las provisiones. (Bravo y García, pp. 17-19)

Patrimonio: Es el precio excedente de los activos de la empresa luego de deducir todos los pasivos, y agrupar el conglomerado de cuentas que simboliza el valor sobrante de equiparar el activo menos el pasivo, fruto de los bienes netos de la empresa que han sido proporcionados por el poseedor de estos, ya sea directamente o como consecuencia del giro ordinario de sus negocios (Sinistierra, et al, 2005, p. 310)

Rentabilidad: Es la correlación que hay entre la ganancia y la inversión necesaria para obtenerla, puesto que mide la eficiencia de la gerencia de una compañía, evidenciada por las ganancias logradas de las enajenaciones efectuadas y empleo de inversiones, su jerarquía y uniformidad es la preferencia de las ganancias. Estas ganancias a su vez, son el final de una gestión idónea, una planificación global de costos y gastos y en total del acatamiento de cualquier acción tendiente al logro de ganancias. La rentabilidad también se entiende cómo un concepto que se emplea a toda hecho económico en la que se congregan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de lograr las ganancias esperadas. (Zamora, 2008)

Tecnología: Son métodos que se utilizan para comunicarse con los beneficiarios y para ejecutar determinados procedimientos que deban cooperar a aumentar los plazos de ejecución de estos, de la misma forma consolidar un alto nivel de calidad en los mismos. Las comunicaciones deben ser las óptimas para consolidar que estos medios puedan fluir con la velocidad y con la eficiencia que se espera de los mismos. Por tal motivo, la adquisición de información acerca del uso de la tecnología y de su efectividad es importante para mejorar las ganancia y reducir los costos en el trabajo informacional. (Ponjuán, 2011, p. 16)

Valoración: El universo actualmente vive en la era informática en donde el valor intelectual es el más importante de los activos de las compañías al estar fundamentadas en entendimientos, por tal motivo es importante aplicar modelos que concedan la evaluación del importe de tales activos y de esta forma, apartar el valor en libros perteneciente a la era industrial el cual imposibilita evaluar correctamente la riqueza real de la empresa (Pérez, 2001, p. 2)

3. Conclusiones

Los precios de transferencias si influyen en la planificación tributaria, por consiguiente, sólo es cuestión de prestar atención a todas aquellas transacciones que se realizan a cabo entre partes vinculadas en territorios de baja imposición fiscal.

El principio de libre competencia si influyen en el criterio de la tributación ya que ayuda a las empresas a tener un mejor u óptimo funcionamiento de sus operaciones en el mercado donde se desarrollan.

Los vínculos económicos que se tiene entre empresas si influyen en el control tributario ya que permite verificar y objetar el valor de los bienes y servicios que se fijan, cuyo motivo es disminuir los impuestos directos y transferir a otros territorios la rentabilidad con una menor carga impositiva.

La aplicación de métodos debe de ser elegido de acuerdo a la cantidad de operaciones entre las vinculadas con el fin de que se refleje de manera más fiable el estado económico de las transacciones.

Los precios de mercado si influyen en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa ya que ésta trabaja de manera sistémico y metódico, con el fin de elegir de manera correcta y racionalmente la opción legal tributaria que ocasione un alto ahorro fiscal o la mayor rentabilidad financiera.

Los precios pactados entre relacionadas si influyen en la gestión tributaria de la empresa ya que predispone un control y, por esta razón, una seguridad en el sentido de que los sujetos pasivos multinacionales realizan transacciones entre sí a precio de mercado.

4. Recomendaciones

Se recomienda prestar atención a todas aquellas transacciones que se realizan a cabo entre partes vinculadas en territorios de baja imposición fiscal.

Realizar un criterio de tributación que ayude a las empresas a tener un mejor u óptimo funcionamiento de sus operaciones en el mercado donde se desarrollan.

Verificar y objetar el valor de los bienes y servicios que se fijan, cuyo motivo es disminuir los impuestos directos y transferir a otros territorios la rentabilidad con una menor carga impositiva.

Aplicar métodos que ayuden a proporcionar el método más fiable y refleje el estado económico de la transacción.

Trabajar de manera sistémica y metódica, con el fin de elegir de manera correcta y racionalmente la opción legal tributaria que ocasione un alto ahorro fiscal o la mayor rentabilidad financiera.

Predisponer de un control y, por esta razón, una seguridad en el sentido de que los sujetos pasivos multinacionales realizan transacciones entre sí a precio de mercado.

5. Aporte científico del investigador

En el presente proyecto de investigación he brindado los temas más relevantes con el fin de demostrar y a la vez educar a todos los interesados sobre éste tema, siendo el objetivo determinar la existencia significativa del precio de transferencia y la planeación tributaria dentro de la empresa Distribuidora Surati SAC.

6. Cronograma

Actividades	Mes	Diciembre				Enero				Feb.			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Problema de la investigación													
1.1 Descripción de la realidad problemática		X											
1.2 Planteamiento del problema		X											
1.2.1 Problema general		X	X										
1.2.2 Problemas específicos													
1.3 Objetivos de la investigación				X									
1.3.1 Objetivo general				X									
1.3.2 Objetivos específicos													
1.4 Justificación e importancia de la investigación							X						
2. Marco teórico													
2.1 Antecedentes							X	X	X				
2.1.1 Internacionales							X	X	X				
2.1.2 Nacionales													
2.2 Bases teóricas										X			
2.3 Definición de términos										X	X		
3. Conclusiones												X	X
4. Recomendaciones												X	X
5. Aporte científico del investigador												X	X

El presupuesto aproximado empleado en el proceso de investigación y específicamente el trabajo de campo es de S/ 2,875.00 (dos mil ochocientos setenta y cinco soles); los materiales necesarios y otros gastos, se detallan a continuación:

Partida presupuestal	Código de la actividad en que se requiere	Cantidad	Costo unitario (en soles)	Costo total (en soles)
Papel bond A4		1 millares	25.00	25.00
Lapiceros		30	1.00	30.00
Fotocopias		350	0.10	35.00
Tiempo		300	0.50	150.00
Pasaje		18 veces	30.00	540.00
Proceso de Impresión Computarizado		10 ejemplares	12.00	120.00
Encuadernación		5	15.00	75.00
Refrigerio		15	30.00	450.00
Compra de Libros		15	80.00	1,200.00
Imprevistos				200.00
Útiles de escritorio				50.00
Total				2,875.00

7. Referencias

- Astudillo M. y Mancilla M. E.: (2011). *Precios de transferencia en México*. Venezuela: Actualidad Contable FACES, Vol. 14, pp. 8-9
- Baena G.: (2014). *Metodología de la Investigación*, , Mexico, p. 19.
- Bernal C.: (2012). *Metodología de la investigación*. México. D.F. México: Pearson educación.
- Boletín de la OCDE, Parry (2011). *Legislación en Materia De Precios De Transferencia – Propuesta De Enfoque*.
- Calderón A. E.: (2015). *Precios de Transferencia como una Herramienta Gerencial en una Empresa Comercial*. Tesis pregrado, en la Pontificia Universidad Católica Del Ecuador.
- Catacora L.: (2016). *Aplicación de los Precios de Transferencia Entre Empresas Vinculadas y su Incidencia en la determinación Del Impuesto a la Renta Caso: Transportes Kala S.A.C*. Tesis posgrado, en la Universidad Nacional De San Agustín De Arequipa, Perú.
- Cegarra J.: (2011). *Metodología de la Investigación Científica y Tecnológica*, España: Ediciones Diaz de Santos SA.
- Chiclote J. R. y Salinas Y. K.: (2015). *El Efecto de la adecuada Aplicación de los Precios de Transferencia en el cálculo del Impuesto a La Renta Empresarial de la Empresa Agroindustrial Laredo S.A.A. de la Ciudad de Trujillo Al Año 2015*. Tesis pregrado, en la Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo, Perú.
- Fernández R.: (2016). *Qué son las operaciones vinculadas, cómo se valoran y a quiénes afecta la normativa*.
- Fiestas J. A.: (2015). *Implicancias Tributarias en La Aplicación De La Nic 2 Inventarios en los Precios de Transferencia en el Perú e partir del 1 de enero de 2013*. Tesis posgrado, en la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Perú.

Hernandez O. y Justo A.: (2010). *Precios de Transferencia*. II Curso Avanzado en Fiscalidad Internacional celebrado en la Escuela de la Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales, pp. 51-52

Hurtado H.: (2011). *Revista chilena de Derecho Vol 38*, pp. 511 – 544.

Galán J. I.: (2014). *Diseño Organizativo*, Edición Parainfo SA., España.

García A.: (2007). Fiscalidad internacional de los cánones: Derechos de autor, propiedad intelectual y know-how.

Gerardo C. M.: (2014). *Métodos Residuales De Precios de Transferencia y su aplicación bajo el Artículo 41E de la Ley de la Renta*, Tesis posgrado, en la Universidad de Chile.

Gómez F. E.: (2014). *Precios de Transferencia - Reestructuración de Negocios en Chile*; Tesis posgrado, en la Universidad de Chile.

Hernández (2014). *Metodología de la investigación*. México. D.F. México p. 375.

Lalanne G. A.: (2006). *Economía de opción y fraude de ley en el derecho tributario*. Revista del Instituto Peruano de Derecho Tributario – IPDT. Vol. N° 44.

López C. M.: (2010). *Principios Básicos De Fiscalidad Internacional*, Marcial Pons: Madrid/Barcelona/Argentina, p.15.

Navarro J. C.: (2014). *Epistemología y Metodología*. Mexico: Grupo Editorial Patria

Pachas C. I.: (2016). *El planeamiento tributario como instrumento de gestión empresarial y la rentabilidad en las empresas de transporte Terrestre de carga de Lima Metropolitana*. Tesis pregrado, Universidad San Martín de Porres, Perú.

Silva K. N.: (2014). *Estrategias de Planificación Tributaria y su incidencia en las empresas utilizadoras de servicios no domiciliados en el Distrito de San Isidro, provincia de Lima, 2014*. Tesis pregrado, Universidad Nacional de Trujillo, Perú.

Velesvilla H.: (2016). *Los Ajustes de Precios de Transferencia en operaciones Gratuitas con No Domiciliados*. Tesis posgrado, en la Universidad de Lima, Perú.

Vergara S.: (2011). *Elementos Juridicos para la Planificación Tributaria*

8. Apéndice

Matriz de consistencia para asegurar la coherencia en la investigación

Tema: Influencia del precio de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C. Arequipa, 2017.					
Diseño: Descriptivo Simple					
PROBLEMA GENERAL	JUSTIFICACION	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL
P. General ¿Cómo influyen los precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2017?	Justificación Teórica: El propósito de esta investigación es determinar Influencia Del Precio De Transferencia en la Planificación Tributaria de la empresa Distribuidora Surati S.A.C., para ello nos basamos en teorías expuesta por Galán (2014) definió que: Los precios de transferencia son de valor importante para la empresa y para los gerentes divisionales. Desde la perspectiva de la división, los precios de transferencia entre divisiones son muy importantes para la medida financiera de la actuación de la división. Asimismo, el beneficio global de la empresa también depende de los precios de transferencia. (p. 130) Justificación práctica La finalidad de la investigación es determinar que existe relación significativa entre precio de transferencia y planificación tributaria en la empresa Distribuidora Surati S.A.C. además cabe indicar que la empresa es un distribuidor autorizado de productos de la marca Inca Kola, Coca Cola perteneciente a la Corporación Lindley.	Objetivo Gral. Explicar cómo influyen los precios de transferencia en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2017.	Hipótesis Gral. Influyen los precios de trasferencia significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati en la ciudad de Arequipa en el periodo 2017.	V. Independiente Precio de transferencia.	Market Facilitators – BCI CONSULTING (2015) Son los precios a los cuales una empresa transfiere bienes o presta servicios a empresas con las que guarda una relación o vínculo económico. Dado que las compañías que guardan vinculación económica entre sí, no necesariamente se encuentran obligadas a asignar precios competitivos a los bienes o servicios que transfieren (a diferencia de las empresas que realizan operaciones comerciales con terceros no relacionados, quienes sí se ven en la necesidad de pactar costos competitivos a los servicios que se presten o bienes que transfieren), éstas podrían asignar a sus operaciones precios distorsionados con relación al mercado, lo que podría tener un efecto adverso en la determinación del Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas.
P. Especifico 1 ¿De qué manera influye el principio de libre competencia en el criterio de tributación de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?		O. Especifico 1 Explicar cómo influye el principio de libre competencia en el criterio de tributación de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017	H. Especifico 1 Influye el principio de libre competencia significativamente en el criterio de tributación de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017		
P. Especifico 2 ¿De qué manera influyen los vínculos económicos en el control tributario de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?		O. Especifico 2 Explicar cómo influyen los vínculos económicos en el control tributario de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017	H. Especifico 2 Influyen los vínculos económicos significativamente en el control tributario de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017		
P. Especifico 3 ¿De qué manera influye la aplicación de métodos en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?		O. Especifico 3 Explicar cómo influye la aplicación de métodos en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017.	H. Especifico 3 Influye la aplicación de métodos significativamente en la planificación tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017.		
P. Especifico 4 ¿De qué manera influyen los precios de mercado en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa Distribuidora Surati, Arequipa, 2017?	Justificación metodológica La presente investigación tuvo un enfoque metodológico hipotético deductivo, el tipo de investigación fue aplicado, el nivel de investigación fue explicativo y el diseño fue experimental tal y como sostienen los autores.	O. Especifico 4 Explicar cómo influyen los precios de mercado en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017	H. Especifico 4 Influyen los precios de mercado significativamente en la aplicación y determinación de los tributos de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017	V. Independiente Planificación tributaria.	Vergara (2016) La planificación tributaria es un medio, formado por actuaciones permitidas del aportante, sistémico y preciso, en virtud del cual se selecciona equitativamente la alternativa legal tributaria que origine un considerable ahorro impositivo o una considerable rentabilidad financiero fiscal.
P. Especifico 5 ¿En qué medida la reducción de costos crea una ventaja en el mercado empresa Distribuidora Surati?		O. Especifico 5 Explicar cómo influyen los precios pactados entre las relacionadas y la gestión tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017	H. Especifico 5 Influyen los precios pactados significativamente entre las relacionadas y la gestión tributaria de la empresa Distribuidora Surati. Arequipa, 2017		

